

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ

Л.С. Воскресенская, канд. экон. наук, БГЭУ

Важнейшей целью деятельности любой коммерческой организации является получение и максимизация прибыли. Необходимое условие достижения этой цели – финансовая устойчивость, стабильная платежеспособность. Именно анализ платежеспособности служит основой принятия решений как о кредитовании субъектов хозяйствования банковскими учреждениями в целях реализации крупных инвестиционных проектов, так и о коммерческом кредитовании их поставщиками при осуществлении повседневной текущей деятельности. То есть устойчивая платежеспособность остается важнейшей предпосылкой обеспечения внешнего финансирования и, соответственно, ее оценка занимает одно из центральных мест в общей системе анализа финансирования инвестиционной и текущей деятельности организации.

Однако, не смотря на актуальность данного вопроса, в настоящее время в теории и практике экономического анализа отсутствуют единые и непротиворечивые подходы к оценке финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Кроме того, в предлагаемых методиках не всегда учитываются отраслевые особенности деятельности тех или иных организаций, в том числе и организаций торговли. В связи с этим, в настоящей статье предпринята попытка систематизировать имеющиеся рекомендации по оценке платежеспособности, проанализировать возможность их применения конкретно к организациям торговли, а также установить, каким образом динамика показателей платежеспособности может учитываться при выборе источников финансирования долгосрочных инвестиций.

1. Проблемы анализа платежеспособности субъектов хозяйственной деятельности

Изучение отечественных и зарубежных литературных источников позволило выделить две основные группы проблемных и дискуссионных вопросов, связанных с анализом платежеспособности, финансовой устойчивости организаций:

- 1) выбор системы показателей оценки платежеспособности, финансовой стабильности;
- 2) определение нормативных значений показателей платежеспособности.

Что касается первой группы вопросов, то здесь необходимо отметить, что постепенно наравне с традиционными коэффициентами ликвидности при анализе платежеспособности дополнительно рекомендуют определять следующие показатели: коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами [4]; долю собственных оборотных средств в покрытии запасов; коэффициент покрытия запасов собственными оборотными средствами и кредиторской задолженностью поставщикам; маневренность собственного капитала [1], оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности [5], долю запасов и затрат в текущих активах, долю текущих активов в валюте баланса [10]. По нашему мнению, использование показателей, характеризующих величину собственных оборотных средств, а также степень покрытия ими оборотных активов и запасов, является вполне обоснованным при оценке платежеспособности, так как фактически доля собственных оборотных средств в текущих активах организации является основным фактором формирования ликвидности ее баланса, а показатель суммы собственных оборотных средств некоторыми авторами определяется в качестве абсолютного показателя ликвидности [1]. Что касается оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, то, как будет показано ниже, соотношение этих показателей во многом определяет необходимость обеспечения организации собственными оборотными средствами. Следовательно, их также необходимо учитывать при анализе платежеспособности, финансовой устойчивости организации. В то же время доля запасов и затрат в текущих активах, доля текущих активов в валюте баланса не являются непосредственно показателями, определяющими способность организации своевременно рассчитаться по своим обязательствам и в большей степени характеризуют структуру ее имущества.

Помимо определения системы показателей анализа платежеспособности не менее важной остается проблема установления их нормативных значений. Большинство известных ученых пришли к выводу, что такие нормативы не могут быть едиными абсолютно для всех организаций. Л.И. Кравченко отмечает: «Необходимо иметь в виду, что в ряде случаев та или иная величина коэффициента не соответствует общепринятой стандартной норме в силу специфичности конкретных условий работы и особенности деловой политики предприятия» [2, с. 363]. Аналогичного мнения придерживается М.И. Баканов. Он пишет, рассматривая нормативное значение коэффициента текущей ликвидности: «В отечественной литературе нормативные значения коэффициентов взяты из переводных источников европейских и других стран, которые не приемлемы для нашей страны, находящейся в других экономических условиях. Тем более они не применимы для всех организаций, так как для одних из них при высокой оборачиваемости оборотных средств норматив этого показателя может быть достаточным в размере 1,5 и ниже, а для других – выше 2-х» [10, с. 109-110]. По мнению большинства авторов, в основе анализа платежеспособности должны лежать не столько единые

нормативные значения, определяющие формальное превышение активов над пассивами, сколько логически обоснованные и индивидуально рассчитанные для каждой конкретной организации с учетом среднего периода иммобилизации средств в материальных запасах и дебиторской задолженности, а также среднего периода погашения кредиторской задолженности соотношения между отдельными группами активов и источниками их покрытия. Подобный подход не является принципиально новым. Он подробно описан в работах В.В. Ковалева [1, с. 314-317], А.Д. Шеремета [9, с. 232-233], В.В. Панкова [4, с. 7-8] и предполагает выделение 4 типов финансовой ситуации:

1) абсолютно устойчивое финансовое положение и гарантированная платежеспособность – наблюдается тогда, когда все материальные запасы организации покрываются ее собственными оборотными средствами и кредиторской задолженностью;

2) нормальная устойчивость финансового состояния и нормальная платежеспособность – имеет место при равенстве материальных запасов и суммы собственных оборотных средств и кредиторской задолженности;

3) неустойчивое финансовое состояние и платежеспособность – возникает тогда, когда часть материальных запасов финансируется за счет кредитов банка, взятых на покрытие непогашенной в срок кредиторской задолженности;

4) кризисное финансовое состояние имеет место при полном отсутствии собственных оборотных средств.

Описанная методика является достаточно полной. В то же время она ориентирована на организации производственной сферы и не учитывает особенности функционирования организаций торговли. Она также не учитывает степень деловой активности той или иной организации, которая, как будет показано ниже, оказывает существенное влияние на оптимальное значение собственных оборотных средств. Для решения этих задач в данной статье предлагается методика оценки платежеспособности применительно к организациям торговли, позволяющая учесть степень деловой активности анализируемых организаций.

2. Особенности анализа платежеспособности организаций торговли

Рассмотрим рекомендуемую методику оценки платежеспособности организаций торговли на примере оптовой торговой организации ОДО «Заря».

БАЛАНС ОДО «Заря», тыс. руб.

АКТИВ	На начало года	На конец года	ПАССИВ	На начало года	На конец года
I. Внеоборотные активы	3566	8232	III. Источники собственных средств	4351	15868
II. Оборотные активы			IV. Доходы и расходы		
Запасы и затраты	323	658	Расходы будущих периодов	- 22	- 491
Налоги по приобретенным ценностям	653	276	ИТОГО по разделу IV	- 22	- 491
Товары	721	1226	V. Расчеты		
Дебиторская задолженность	16052	45517	Краткосрочные кредиты и займы	—	—
В том числе:			Кредиторская задолженность		
расчеты с покупателями и заказчиками	15661	45517	В том числе:		
прочая дебиторская задолженность	391	—	расчеты с поставщиками и подрядчиками	22370	48136
Денежные средства	4068	6727	расчеты по оплате труда	90	404
ИТОГО по разделу II	21817	54404	расчеты по налогам и сборам	508	4545
			расчеты по социальному страхованию и обеспечению	43	158
			расчеты с разными дебиторами и кредиторами	43	16
			ИТОГО по разделу V	21054	47259
БАЛАНС	25383	62636	БАЛАНС	25383	62640

Проанализируем платежеспособность ОДО «Заря», основываясь на традиционных коэффициентах ликвидности и их нормативных значениях (табл. 1).

Из данных таблицы 1 следует, что некоторые коэффициенты ликвидности ОДО «Заря» ниже критических нормативных значений, а некоторые приближаются к ним. Следовательно, можно сделать вывод о достаточно низкой платежеспособности данной организации. Однако ОДО «Заря» своевременно погашает все свои обязательства и не имеет просроченной кредиторской задолженности. В данной ситуации для получения более обоснованных выводов проанализируем платежеспособность организации по описанной выше методике, адаптировав ее предварительно к особенностям функционирования организаций торговли.

При применении данной методики, ориентированной на организации производственной сферы, предполагается, что устойчивое финансовое положение и гарантированная платежеспособность достигаются только в случае финансирования материальных запасов за счет собственных оборотных средств. Это объясняется следующим:

1) в условиях нормального функционирования организации требуется достаточно длительный промежуток времени для трансформации производственных запасов, включая материалы, в наиболее ликвидные

Таблица 1

Анализ коэффициентов ликвидности ОДО «Заря»

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Расчет		Нормативное значение
		на начало года	на конец года	
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{Тл} = \text{оборотные активы} / \text{краткосрочные обязательства}$	21817/21054=1,04	54404/47259=1,15	не менее 2 ¹
2. Коэффициент срочной ликвидности	$K_{Сл} = (\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения} + \text{дебиторская задолженность}) / \text{краткосрочные обязательства}$	(4068+16052)/21054=0,96	(6727+45517)/47259=1,1	0,7–0,8
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{Ал} = \text{денежные средств и краткосрочные финансовые вложения} / \text{краткосрочная кредиторская задолженность}$	4068/21054=0,19	6727/47259=0,14	0,2–0,25

денежные средства, так как им необходимо пройти стадии производства, хранения на складе в виде запасов готовой продукции и нахождения в составе дебиторской задолженности;

2) если предположить, что материальные запасы не будут направлены в производство, а будут реализованы, то их рыночная стоимость, скорее всего, окажется значительно ниже балансовой и соответственно вырученных денежных средств будет недостаточно для покрытия кредиторской задолженности.

В то же время в организациях торговли наибольший удельный вес в материальных запасах занимают товары. В отличие от прочих запасов товары изначально предназначены для реализации, обладают высокой степенью ликвидности, их балансовая стоимость не выше, а ниже рыночной, так как эти товары будут проданы с наценкой, следовательно, возможность финансирования их не только за счет собственных средств, но и за счет кредиторской задолженности поставщикам вполне допустима. Данный вывод подтверждается такими известными учеными как Л.И. Кравченко, подробно описывающим методику определения доли собственных средств и кредиторской задолженности поставщикам в товарных запасах [3, с. 263], а также В.В. Ковалевым, который отмечает, что для организаций торговли доля собственных оборотных средств в товарных запасах может составлять только 50 % [1, с. 314].

Таким образом, можно сделать вывод, что в организациях торговли в отличие от организаций производственной сферы в обязательном порядке за счет собственных средств должны финансироваться не все материальные запасы, а только имеющиеся материалы, инструмент, инвентарь, а также неликвидная дебиторская задолженность.

Рассмотрим, каким образом данное положение соблюдается на ОДО «Заря» (табл. 2).

Таблица 2

Анализ покрытия материальных запасов собственными оборотными средствами ОДО «Заря»

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Расчет	
		на начало года	на конец года
Собственные оборотные средства	$СОС = \text{итог II раздела актива} - \text{итог V раздела пассива}$	21817-21054 = 763	54404-47259 = 7145
Материальные запасы и неликвидная дебиторская задолженность	$МЗ = \text{материальные запасы} + \text{налоги по приобретенным ценностям} + \text{неликвидная дебиторская задолженность}$	323+653+391 = 1367	658+276 = 934

Из данных таблицы 2 видно, что, если на начало отчетного периода собственных оборотных средств организации было недостаточно даже для покрытия наименее ликвидной части активов, то в конце года ситуация стабилизировалась: собственные оборотные средства превышают сумму материальных запасов, соответственно обеспечивая товарные запасы и дебиторскую задолженность покупателей в сумме 6211 тыс. руб. (7145–934).

На следующем этапе анализа целесообразно установить, насколько сумма собственных оборотных средств соответствует условиям функционирования торговой организации и обеспечивает ее платежеспособность. Для этого рекомендуется провести сравнение сумм дебиторской и кредиторской задолженности, характеризующих суммы потенциальных поступлений и выплат, с учетом длительности периода их погашения.

Для сравнения периодов обращения дебиторской и кредиторской задолженности ОДО «Заря» составим таблицу 3.

Из данных табл. 3 следует, что продолжительность периода погашения кредиторской задолженности меньше периода погашения дебиторской задолженности на 0,27 дня. Следовательно, частично дебиторская задолженность должна быть обеспечена собственными оборотными средствами в сумме необходимой для

¹ В соответствии с Правилами по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности для организаций торговли этот показатель должен быть не менее 1.

Сравнительная характеристика времени обращения товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности ОДО «Заря»

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Расчет
Среднегодовые остатки:		
- дебиторской задолженности	$DЗ = (\text{дебиторская задолженность на начало периода} + \text{дебиторская задолженность на конец периода}) / 2$	$(16052+45517)/2=30784,5$
- кредиторской задолженности	$KЗ = (\text{кредиторская задолженность на начало периода} + \text{кредиторская задолженность на конец периода}) / 2$	$(23054+53259)/2=34156,5$
Длительность периода обращения:		
- дебиторской задолженности	$Одз = (DЗ \times 360) / \text{оборот по погашению дебиторской задолженности}$	$(30784,5 \times 360) / 679903 = 16,30$
- кредиторской задолженности	$Окз = (KЗ \times 360) / \text{оборот по погашению кредиторской задолженности}$	$(38156,5 \times 360) / 767083 = 16,03$

погашения кредиторской задолженности в течение этого периода. На конец отчетного года данная сумма на ОДО «Заря» составляет 2652 тыс. руб. (47259–45517x0,98). Эта сумма меньше фактической суммы собственных оборотных средств, инвестированной в товарные запасы и дебиторскую задолженность (6211 тыс. руб.), что свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом положении организации.

Таким образом, несмотря на то, что традиционные коэффициенты ликвидности, рассчитанные по данным отчетности ОДО «Заря», ниже нормативных значений (табл. 2), проведенный по предложенной методике углубленный анализ платежеспособности этой организации позволил выявить достаточность покрытия отдельных групп активов соответствующими источниками с учетом деловой активности организации, сложившихся средних периодов обращения товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. На основании этого можно сделать вывод о потенциальной возможности ОДО «Заря» своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам при наличии необходимого резерва собственных оборотных средств и, как следствие, о платежеспособности данной организации. Сделанный вывод подтверждается отсутствием за отчетный год фактов нарушения платежной дисциплины ОДО «Заря» и просроченной кредиторской задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.– М.: Финансы и статистика, 2002.– 560 с.
2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник.– 7-е изд., перераб.– М.: Новое знание, 2004.– 544 с.
3. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания.– Мн.: ООО «ФУАинформ», 2003.– 288 с.
4. Панков В.В. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса/ Экономический анализ: теория и практика.– 2004.– № 1.– С. 3–9; № 2.– С. 6–16.
5. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ за рубежом.– Мн.: Новое знание, 2002.– 256 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп.– Мн.: Новое знание, 2000.– 688 с.
7. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ.– М.: Дело, 2000.– 360 с.
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем./ Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича.– М.: Финансы и статистика, 1997.– 800 с.
9. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник.– М.: ИНФРА-М, 2002.– 333 с.
10. Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие/ Под ред. М.И. Баканова.– М.: Финансы и статистика, 2004.– 400 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Р.С. Лысюк, БТЭУ

Динамичность развития общественного производства и повышения его эффективности требуют совершенствования методов управления. Одним из важнейших направлений современного развития производства во всех отраслях народного хозяйства является разработка методологии интегрированной системы экономико-математических моделей.

Для принятия эффективных решений в планировании и управлении бизнесом необходимо экономическую сущность исследуемого экономического объекта формализовать экономико-математической моделью, то есть экономическую задачу представить математически в виде уравнений, неравенств и целевой функции